

# TerraScope

 CAI  
EP  
-T 27


3 1761 11483708 1

Quarterly Bulletin of International Environmental Affairs

## Canadian technology helps green Mexico

*Canadian suppliers  
of wastewater  
treatment technology  
are poised to grab a  
big share of the  
Mexican market as  
the fast-growing  
economy lures  
foreign suppliers  
of environmental  
products and services.*

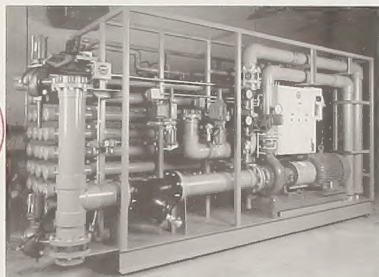
**D**RIVEN LARGELY BY the prospect of NAFTA, and assisted by a number of Canadian government programs, including the Canada-Mexico Environmental Cooperation Agreement, dozens of Canadian companies in several sectors are beginning to seize market opportunities in Mexico and position themselves to take advantage of stronger trade links between Canada and Mexico. The resulting environmental benefits are already significant.

Under the bilateral Environmental Cooperation Agreement, the Canadian government seeks to assist the Government of Mexico in tackling environmental problems and strengthening its enforcement capabilities while at the same time demonstrating Canadian expertise in environmental technology. During the last 12 months, the program has funded projects in

such areas as compliance monitoring, training, management of hazardous wastes, protection of threatened species and environmental impact assessment, among others. Through participation in the program, Canadian companies have secured both private and public sector contracts in Mexico.

But lots of sales have been made without government help. One Ontario-based company, Zenon Environmental Inc., has sold about \$2 million worth of wastewater treatment equipment in the past year to General Motors and Chrysler plants in Saltillo, near Monterrey. Zenon, a fast-growing environmental technology and consulting engineering firm, beat out U.S. and European competition to win the contracts.

Ron Clifton, Zenon's Corporate Vice President, says the more international outlook of Canadian managers seems to



**This reverse osmosis wastewater treatment unit, produced by Zenon Environmental Inc. of Burlington, Ontario, is an example of Canadian environmental technology and know-how being applied in Mexico.**

give them a cultural advantage over many of their American competitors in Mexico. According to some of his Mexican customers, Canadian managers are more used to working in a bilingual environment and more willing to learn Spanish.

Zenon's equipment treats oily wastewater from manufacturing operations to a level which allows it to be discharged into the sewer system. The company's Chrysler installation recycles the water for reuse in the plant, significantly cutting

down on water consumption. This gave their system a big advantage due to the scarcity of water in northern Mexico.

Zenon has plenty of other Mexican contracts in the works, including desalinization equipment for resorts, wastewater treatment systems for metal-working plants, and treatment systems for municipal drinking water and the food industry.

"We see a big market there and it's growing," Clifton says.

In fact, Mexico now spends about 1% of its Gross National Product on environmental problems, proportionately more than France. This stems from a major effort by the Mexican government to clean up a backlog of serious environmental problems, and with the advent of NAFTA, impress upon the United States its sincerity about environmental action. Canadian technology and know-how is playing a significant role.

Montreal-based Eco Equipment is another Canadian company active in Mexico's burgeoning environmental market (as well as in Asia and Africa).

See Mexico page 4

## Leveling the playing field for business

NATIONAL ENVIRONMENTAL standards are giving way to a unified regulatory approach in the European Community (EC), bringing the prospect of improved efficiency and greater certainty to business.

In fact, public opinion polls show that unified environmental regulations are better supported by Europeans than either a common EC foreign policy or currency—two of the



*view from  
EUROPE*

key elements in the Maastricht Treaty. (Over seven in ten Europeans see environmental protection decisions best made at the EC level, rather than at

the national level, according to an April 1992 EuroBarometer survey. See chart next page.)

Much of the focus of EC legislation is to level the competitive playing field for businesses within the trading bloc, by ensuring all have to operate under similar levels of environmental regulation.

An early concern of environmentalists was that the compromises needed to achieve

harmonization of this magnitude would likely result in watered-down environmental standards.

But David Vogel, a business professor at the University of California, in a recent article on the subject in *Business and the Contemporary World* (Winter 1993), argues that the EC's 1987 Single European Act has, on balance, significantly strengthened

See Europe, page 2

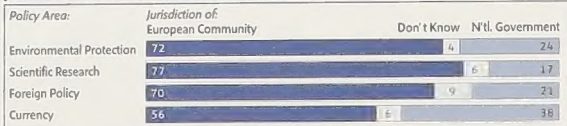
ended European environmental standards. The Act specifically grants member states the right to impose environmental standards tougher than those enacted by the EC, as long as they are not protectionist.

One example of how the new regime can work to the benefit of the environment is the case of air emission standards. After it was driven by its Green Party to strengthen its own emissions standards for power stations, Germany convinced the EC to adopt its new standards. Had Germany been left on its own with the emission rules, German power consumers would have been saddled with higher electricity bills than their EC trading partners.

When, for whatever reason,

## PREFERENCES OF EUROPEANS

EUROBAROMETER SURVEY APRIL 1992



harmonization cannot be immediately achieved, Brussels allows for flexibility on environmental rules. For instance, the European Free Trade Area countries about to join the EC—Austria, Finland, Norway and Sweden—have been promised that they will not have to lower any environmental standards to become Community members.

But the harmonization process is not without its problems. A senior official with the EC's Directorate General for

Economic and Financial Affairs in Brussels reports that the current recession is starting to undermine the resolve of some member countries for stricter EC environmental regulations, and they are invoking the EC's "subsidiarity principle" to block tough new Commission rules.

The subsidiarity principle sets out that legal action should only be taken at the EC level if it can be shown to achieve better results than action at the local level. Under this principle,

transboundary pollution such as acid rain-causing emissions could be demonstrably handled more effectively at the EC level than locally.

The Brussels official reports that a proposed EC carbon/energy tax equivalent to us\$10 a barrel of crude oil has all but died because of complaints from some member states that it contravenes the subsidiarity principle. (Sweden, Norway and Finland already have carbon taxes.) "This shows there's a

move away from harmonization," the official says.

Although harmonization still poses a challenge for Europeans, some Canadian environmental players wish we could follow their example by harmonizing standards between the provinces and the federal government. Canadian business leaders in particular believe they are put at a competitive disadvantage when they have to expend time and money to comply with widely varying regulations.

"For anyone selling products across the country, it makes a lot of sense for them to be able to use the same technology at each of their plants," says John Dillon, Senior Associate at the Business Council on National Issues in Ottawa. ☐

# Green labeling: the next step

*In these days of global marketing strategies and world-scale production runs, one government-sponsored labeling program for green products is taking the next logical step—it's going multi-national.*

**T**HE EUROPEAN Community, as part of its harmonization initiative, is building on the success of national-level programs and introducing the EC eco-logo. The first products bearing the new logo—a green flower topped by a bud of 12 stars—will appear on European store shelves by the end of this year.

The EC recently released the first criteria for products seeking its environmentally-friendly label. The scheme is expected to embrace more than 10 product groups by the end of the year and as many as 70 by 1997. By then, the EC hopes its single program will replace the current national schemes of member countries.

However, the existence of long-established and well-recognized national eco-labels such as Germany's "Blue Angel"

may prove to be a barrier to wider acceptance of the EC label. The German program is the most extensive in the world, with over 1,500 products registered, and is so widely accepted by consumers that the introduction of a second EC label may be confusing. Some experts believe that this could do more harm than good to efforts to get consumers to buy environmentally-friendly products.

But, Jim Bowersock, President of Montreal-based Repap Enterprises, says a unified eco-label could make it easier for his company to export environmentally-friendly paper products to Europe. Compared with the complexity of dealing with multiple national schemes, the new EC program could reduce handling and documentation for exporters like Repap, he says. "A single label would be

more productive for us."

Some Canadian exporters may even discover new market opportunities under the new EC system.

Patrick Carson, Vice President of Environmental Affairs at Loblaw International Merchants in Toronto, sees the EC's unified program as the next step toward mandatory environmental labeling in Europe. "As we see the depletion of basic resources such as water and air, what you're going to find is that the EC will force all imported products to meet the highest environmental standards."

While Carson expects the push to come largely from young people concerned about the environment, he foresees protectionism as a major driver in the wake of lingering economic stagnation and unemployment.

"The eco-label can be subtly used as a trade barrier," he says. "It's a great way to protect your labour market by reducing imports."

Under the EC program, national authorities are empowered to approve green label applications for products meeting agreed-upon EC criteria, although other EC countries have a 30-day period to raise any objections. Once these hur-

dles are passed, the company has the right to display the EC logo on the product in all member countries.

The EC's first eco-label criteria are for dishwashers and washing machines. Other products in process or already approved include light bulbs, paper towels, toilet paper, detergents, paints and varnishes, and refrigerators.

It's too early to say how quickly harmonization will



**The European Community's new eco-logo—the first time common standards for labeling environmentally-friendly products are being applied multi-nationally.**

work its way into the North American eco-labeling scene, but some early discussions have already been held between the Canadian Environmental Choice and U.S. "Green Seal" programs, and eco-labeling was mentioned in the environmental side deal to NAFTA as a possible topic for attention.

An Environmental Choice official has been sent on a temporary assignment to assist Green Seal in getting up and operating. This could be the beginning of a much closer relationship between the two programs, according to Environment Canada's John Polak, Director of the Environmental Choice program. For its part, Environmental Choice has five years' experience under its belt and boasts over 150 licensees and 750 products.

Although it is uncertain what direction the future will take, Polak envisions the possibility of some form of reciprocity between the two schemes. In practical terms, that could mean an agreement that a product accepted under Environmental Choice would be awarded the Green Seal, and vice versa. This could generate significant opportunities for Environmental Choice licensees in the growing green market in the U.S. ☐



Next year, Environment Canada's National Pollutant Release Inventory (NPRI) will begin compiling information on releases of potentially harmful pollutants. Thousands of companies and government-run facilities will be reporting annually their releases of 178 chemicals and metals into the environment.

# An innovative alternative to regulation

**P**ROMISED UNDER THE Green Plan as a way to develop a better understanding of the nature and quantity of potentially toxic substances released into the air, water and land in Canada, the NPRI marks a major shift from the traditional command and control method of environmental regulation to a big incentive of another kind—public perception. Perhaps best of all, the NPRI represents an innovative alternative to regulation that gives Canadian companies an opportunity to demonstrate good environmental citizenship to consumers of their products and services.

## Consultation comes first

FOLLOWING A DECISION BY Environment Canada to use a consultative approach to develop the release inventory, Canada's NPRI was born of a consensus-based approach, with full participation by Canadian industry representatives. In fact, it is the product of a multistakeholder advisory committee made up of governments, industry, labour and environmental groups which drew up program guidelines and reporting procedures that form the core of NPRI. A public consultation process was undertaken to gather input for the final report, which was presented to the Minister of the Environment in December 1992 by the multistakeholder advisory committee. Among other things, the multistakeholder committee report identifies the

need for "comprehensive and publicly accessible information on releases" of these substances.

NPRI has received the active support of a number of industry groups, who feel the inventory will assist governments in prioritizing areas where environmental regulation is needed while encouraging companies to voluntarily reduce pollution. The experience of the Canadian Chemical Producers' Association (CCPA), which had already set up a voluntary reporting system of its own called the National Emission Reduction Master Plan, was valuable in the development of the NPRI.

Peter Baltas, Regulatory Affairs Advisor in the Products Division of Imperial Oil Ltd. and NPRI issue manager for the Canadian Petroleum Products Institute, praises the multistakeholder advisory process, saying it allowed Environment Canada to assimilate outside viewpoints before the NPRI was cast in stone. "It allows for an exchange of ideas and more understanding (by all parties)," he says. At the same time, Baltas points to a major challenge for the program: getting word on the NPRI out to releasers and training them in meeting the program's requirements.

## The requirements

**BEGINNING IN 1994**, A report must be filed by all releasers with the equivalent of 10 or more full-time employees working more than 20,000

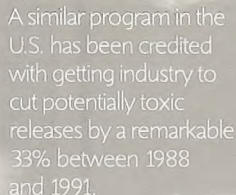
hours in the reporting year, and which manufacture, import, process or use more than 10,000 kilograms of any reportable substance. Certain types of facilities will be exempted from reporting because they are not likely to meet the reporting conditions; they face unusual difficulties in reporting, or it is more practical to obtain release estimates by other means. Estimates of releases from exempted sectors will be made by Environment Canada and included in the NPRI's annual report.

"Companies will also be able to use the NPRI as a tool to see how they compare with their competitors on an environmental protection plane," says Gordon Pope, Environment Canada's Special Advisor for the NPRI. "This is definitely a move to encourage facilities to voluntarily reduce their (potentially toxic) releases."

Bruce Walker, President of STOP, a Montreal-based citizens' environmental group, predicts NPRI data will lead to voluntary reductions by releasers and regulatory action at all levels of government. "They (releasers) will want next year's report to be better than last year's," he says.

Information gathered through the NPRI will also help to identify cleanup priorities, track progress in reducing releases and improve public understanding of potentially toxic releases. "It's so much more effective than command and control," Pope says. "They (industry) can best determine where they can make the most effective use of resources to reduce emissions."

In order to minimize the reporting burden on industry, the federal government is pursuing



A similar program in the U.S. has been credited with getting industry to cut potentially toxic releases by a remarkable 33% between 1988 and 1991.

harmonization of reporting requirements between the NPRI and provincial release inventories, as part of the second phase of the NPRI initiative. This "one-window" approach to environmental protection is one which is heartily endorsed by industry, for obvious reasons.

Pope and other officials overseeing the NPRI have recently had discussions with Australia, Hungary, Mexico and other countries interested in learning from Canada's innovative, multi-stakeholder approach to the development of release inventories. In response to the call for national release inventories in the 1992 Earth Summit's Agenda 21, the Pollution Prevention and Control Group of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) has discussed a work plan to promote development of release inventories in member countries. Through its work on the NPRI, Canada has been well positioned to contribute effectively to these discussions on an international level.

## U.S. experience

IF THE EXPERIENCE OF THE United States is any indication, Canadian companies contributing to the NPRI will see the link between reducing emissions

and protecting their image as a good corporate citizen that cares about the environment.

The six-year-old U.S. Toxic Release Inventory (TRI), which served as a good starting point for development of the Canadian program, has been credited with getting U.S. industry to cut potentially toxic releases by a remarkable 33% between 1988 and 1991. Releases of TRI chemicals fell 9% from 1990 to 1991 alone. Developed under the U.S. Community-Right-to-Know statute, the TRI has become a widely acknowledged national and local measure of U.S. industry progress in reducing potentially toxic emissions and in protecting the environment.

"We've had a very positive response," says Eileen Fesco, an official with the Environmental Protection Agency's Office of Pollution Prevention and Toxics. "This is probably one of the most effective programs the Agency has ever had to promote pollution prevention."

Some major U.S. companies, concerned by their high ranking, have reacted quickly to reduce their emissions. St. Louis, Missouri-based chemical producer Monsanto, for example, pledged to cut air emissions of TRI chemicals by 90% by this

TerraScope provides Canadian decision-makers with timely news and analysis of international environmental affairs. It is produced quarterly for the International Relations Branch of Environment Canada by Synergistics Consulting, Toronto. The views expressed do not necessarily represent those of Environment Canada or the Government of Canada. TerraScope is printed with vegetable dye inks on paper with 50% recycled content and 10% post-consumer waste. Please consider this copy to interested colleagues when you are finished. Contents may be reproduced and quoted without permission, but with attribution to TerraScope and Environment Canada.

For more information or to make mailing list additions or changes, please write or fax: Editor, TerraScope, International Relations Branch, Environment Canada, Hull, Quebec, Canada K1A 0H3, FAX (819) 953-7025. ISSN: 1195-5942

year, using 1987 as their baseline. In that case, the TRI even had an international impact, since Monsanto extended its commitment to its overseas operations as well.

Charles Malloch, Director of Regulatory Management at Monsanto, says the company improved its public profile by quickly launching its reduction initiative in response to the data. "Because we took a pro-active stance...we got more positive than negative comments from the public interest groups," he says.

Similar pollution reduction programs have been announced by other major corporations including DuPont, Rhone-Poulenc and Union Carbide.

Reporting requirements are similar for both the Canadian and American programs, although the Canadian program encompasses a wider range of releasers of pollutants and will be compiled electronically rather than on paper, thereby reducing the possibility of transcription errors and the lead time for publication of release information. In Canada, industrial, commer-

cial, municipal and institutional users of the 178 NPRI substances will estimate and report the quantities released into the environment.

The TRI's extensive substance list served as the starting point for the Canadian list. It is interesting to note that several chemicals and metals on the TRI list were either non-existent or produced only in very small amounts here, and so were removed from the reportable substance list for the NPRI.

Information gathered by the government will be made available to the public through an electronic database and by telephone. The annual report published by the NPRI will highlight the municipalities, facilities and parent companies with the largest releases and transfers.

Companies can request that certain sensitive information remain confidential, but it should be kept in mind that the stated objective of the NPRI is to make public all pollutant release information.

Public perception will take things from there. ☺

## Mexico

From page 1

It has sold wastewater treatment equipment to a large Mexican dairy for the removal of nitrogen, carbon and phosphorus.

Gaétan Desjardins, President of Eco Equipement, says French Canadian companies have a linguistic and cultural advantage over other firms in breaching the Mexican market. "The mentality is a little closer," he says.

In addition to Zenon and Eco Equipement, a loosely-knit group of Canadian environmental companies put together by the Burlington, Ontario-based Wastewater Technology Centre (WTC), is also set to play a role in major wastewater treatment projects in Mexico.

Companies participating in the venture hope to become lead providers of wastewater planning, technology, equipment, operations and training for municipal and industrial customers in Mexico. Under the Canada-Mexico Environmental Cooperation Agreement, WTC made its first foray into the country early last year and

has secured several contracts to provide training programs, computer software and consulting services.

"We're using training as a Trojan horse," says John Neate, WTC's Chief Operating Officer. By providing training programs, WTC hopes to build a network of contacts and long-term alliances within Mexico, and impress its clients with the technology and expertise available from Canadian suppliers. This involves developing partnerships with local companies and working closely with the Mexican government.

For instance, WTC is helping the Mexican government develop guidelines for the restoration of contaminated sites and sludge disposal. "These contracts don't pay a lot of money but they build relationships," Neate says.

WTC's Trojan horse takes the form of a computer program known as the General Purpose Simulator, or GPS-X, made by Hamilton, Ontario-based Hydromantis Inc. The \$340,000 GPS-X is a treatment plant simulator used as a decision

support tool to assist in the design and operation of wastewater treatment plants.

"The Mexican government has identified the software we deliver as the de facto standard for the design, operation and control of treatment plants," says Hydromantis Managing Director Alan Smith. He projects sales of 10 to 12 GPS-X programs in Mexico in the next two years and is already working on developing sales opportunities in other Latin American countries with similar environmental problems.

In addition to the municipal treatment market, WTC is focusing on water treatment at Mexican auto parts manufacturers. This strategy is based on the rapid growth of Mexico's auto sector and its ability to pay.

It appears the strategic, long-term approaches of WTC and other companies in Mexico will generate many more millions of dollars in export revenue for the Canadian environmental industry and clear the way for further penetration into the expanding Latin American market. ☺

# TerraScope

Quarterly Bulletin  
of International  
Environmental Affairs

N E W S B R I E F S

**Going for the Green** In a speech to the Environmental Business Council in Washington in June 1993, U.S. Secretary of Commerce Ron Brown said that "environmental technology is poised to become one of America's strongest industrial sectors." He estimated that global demand for this technology "will likely reach \$300-\$500 billion (U.S.) a year in the next decade." He went on to say, "Germany and Japan have already committed to expanding their envirotech industries through increased trade. We must match their efforts."

**High Hopes for Green Exports** A recent Environics' "Environmental Monitor" survey of 1,500 Canadians found there are very high expectations of the role green exports will play. Fully one in two respondents thought green exports will play a very important role in Canada's overall exports in the next ten years.

### U.S. Builds on Canadian Round Table Experience

On June 14, 1993, President Clinton announced the formation of the President's Council on Sustainable Development, modelled closely on Canada's National Round Table on the Environment and the Economy. The 25-member Council will focus mainly on policy recommendations towards a U.S. national strategy for sustainable development. David Buzzelli of Dow Chemical, a veteran of both the National and Ontario Round Tables, has been named Co-Chair of the Council along with Jonathan Lash of the World Resources Institute.



THE IMPORTANCE  
OF GREEN EXPORTS

Source: The Environmental Monitor, June 1993-3

MAIL POSTE

Canada Post Corporation / Société canadienne des postes

Postage paid / Postage payée

Bik / Nine

0228255098





## La technologie canadienne aide le Mexique

*Les fournisseurs canadiens de technologie en traitement des eaux usées sont prêts à capturer une grosse part du marché mexicain au fur et à mesure que l'économie en rapide croissance attire les fournisseurs étrangers de produits et services écologiques.*

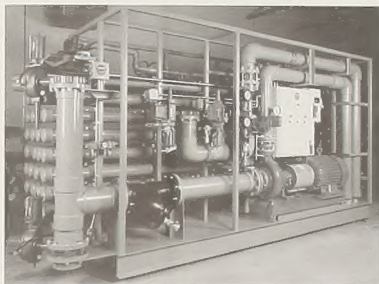
**P**RINCIPALEMENT encouragées par les possibilités offertes par l'ALENA, et avec l'appui des programmes du gouvernement canadien, y compris l'Accord canado-mexicain de coopération en matière de l'environnement, des dizaines de sociétés canadiennes dans plusieurs secteurs commencent à saisir les possibilités de marchés là-bas et à s'établir afin de bénéficier des relations commerciales plus étendues entre le Canada et le Mexique. Les avantages écologiques sont déjà considérables.

En vertu de l'entente de coopération bilatérale, le gouvernement du Canada cherche à aider le gouvernement mexicain à résoudre ses problèmes en matière d'environnement et à améliorer ses pratiques d'exécution des règlements, tout en mettant en vedette les technologies environnementales canadiennes. Pendant les douze derniers mois, le programme a financé des projets dans plusieurs secteurs, dont la surveillance et l'observation des règlements, la formation, la gestion des déchets dangereux, la protection

des espèces menacées et l'évaluation des impacts environnementaux. Par leur participation au programme, des compagnies canadiennes ont déjà signé des contrats avec les secteurs privé et public en Mexique.

Mais plusieurs contrats ont été signés sans l'aide du gouvernement. Une société située en Ontario, Zenon International Inc., a vendu l'année dernière aux usines de General Motors et de Chrysler à Saltillo, près de Monterrey du matériel de traitement des eaux usées pour une valeur approximative de 2 millions de dollars. Zenon, une société d'ingénierie-conseils et de technologie de l'environnement en plein essor, a battu la concurrence américaine et européenne pour l'obtention des contrats.

M. Ron Clifton, vice-président de Zenon, mentionne que la perspective internationale des directeurs canadiens peut leur donner un avantage culturel sur leurs concurrents américains au Mexique. Selon certains de ses clients mexicains, les gestionnaires canadiens sont plus habitués à travailler dans un milieu bilingue



Cette unité de traitement des eaux usées par osmose inversée, produite par Zenon Environmental Inc. de Burlington (Ontario), est un exemple de la technologie écologique et de la compétence canadiennes mises en œuvre au Mexique.

et sont plus disposés à apprendre l'espagnol.

Le matériel de Zenon traite les eaux usées huileuses provenant d'installations manufacturières à un tel niveau que l'on puisse les déverser dans le système d'égouts. L'installation à Chrysler faite par la société recycle l'eau aux fins de réutilisation à l'usine, réduisant considérablement la consommation en eau. Ceci donne à leur système un grand avantage à cause de la carence d'eau dans le nord du Mexique.

Zenon a de nombreux autres projets en cours au Mexique, y compris du matériel de dessalage

pour les endroits de villégiature, des systèmes de traitement des eaux usées pour les usines métallurgiques, et des systèmes de traitement pour l'eau potable municipale et l'industrie alimentaire.

« Nous réalisons qu'il y a un gros marché ici et il est en plein essor », dit M. Clifton.

En fait, le Mexique dépense maintenant environ 1 % de son Produit national brut sur des projets en liaison avec l'environnement, proportionnellement plus que la France. Le gouvernement mexicain s'efforce de remettre de l'ordre dans une série de graves problèmes écologiques qui se sont accumulés, et marquer auprès des États-Unis sa sincérité relative à ses actions pour l'environnement, compte tenu de l'ALENA. La technologie et le savoir-faire canadiens jouent un rôle éminent.

Eco Équipement, située à Montréal est une autre société canadienne active sur le marché de l'environnement en pleine effervescence au Mexique (ainsi qu'en Asie et en Afrique). Elle a vendu du matériel de traitement d'eaux usées à une grande ferme laitière mexicaine pour l'élimination d'azote, de carbone et de phosphore.

M. Gaetan Desjardins, président  
Suite à la page 4, Mexique

## Préparation du terrain pour le commerce

LES NORMES NATIONALES sur l'environnement sont en train d'être surpassées par des mesures de réglementation unifiées dans la Communauté européenne (CE), apportant avec elles la perspective d'une efficacité améliorée et une plus grande certitude pour les affaires.

En fait, les sondages auprès du public montrent que les règlements unifiés sur l'environnement reçoivent un meilleur soutien de la part des Européens



aperçu de  
l'EUROPE

qu'une politique étrangère commune pour la CE ou qu'un monnaie commune—deux des éléments primordiaux du Traité de Maastricht. (Plus de sept

Européens sur dix considèrent les décisions sur l'environnement mieux prises au niveau de la CE qu'au niveau national, d'après un sondage EuroBaromètre d'avril 1992. Se reporter au tableau à la page suivante.)

La plus grande partie de la législation de la CE est de préparer le terrain pour le commerce concurrentiel au sein du bloc commercial, en assurant que tous doivent exploiter leurs entreprises selon les mêmes niveaux de règle-

ments sur l'environnement.

Une des préoccupations des écologistes était que les compromis nécessaires pour atteindre l'harmonisation de cette enveloppe se traduisent dans des normes atténuées sur l'environnement.

Mais M. David Vogel, professeur de l'École de commerce à l'Université de Californie, dans un article à ce sujet publié récemment dans *Business and the Contemporary World* (Hiver 1993), soutient

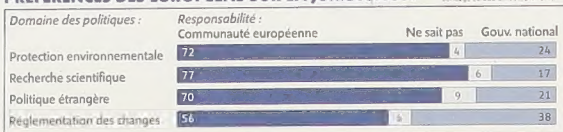
Suite à la page 2, Europe

que La loi sur une Europe unifiée de 1987 de la C.E. a, en fin de compte, consolidé considérablement les normes écologiques européennes. La loi accorde spécifiquement aux États membres le droit d'imposer des normes écologiques plus strictes que celles décrites par la C.E. pourvu qu'elles ne soient pas protectionnistes.

Un exemple pour illustrer comment le nouveau régime peut bénéficier à l'environnement est le cas des normes d'émissions dans l'air. Une fois que l'Allemagne a été contrainte par son Parti Écolo à rendre plus strictes ses propres normes d'émissions pour les centrales électriques, elle a convaincu la C.E. d'adopter ses nouvelles normes. Si l'Allemagne avait fait cavalier seul avec ses règlements sur les émissions, les consommateurs d'électricité allemands auraient dû endosser des factures d'électricité plus élevées que leurs

## PRÉFÉRENCES DES EUROPÉENS SUR LA JURIDICTION

Source: Sondage Eurobaromètre, avril 1992



partenaires commerciaux de la C.E.

Si, pour une raison quelconque, l'harmonisation ne peut être obtenue immédiatement, Bruxelles accepte une certaine souplesse pour les règlements écologiques. Par exemple, les pays de la zone européenne de libre échange sur le point de se joindre à la C.E.—Autriche, Finlande, Norvège et Suède—ont été promus qu'ils n'auraient pas à baisser aucune norme écologique afin de devenir membres de la communauté.

Mais le processus d'harmonisation n'est pas sans ses problèmes. Un haut responsable du

Conseil général pour les affaires économiques et financières de la C.E. à Bruxelles a déclaré que la récession actuelle est en train de commencer à ébranler les résolutions de quelques pays membres pour des règlements écologiques plus stricts de la C.E. et ils sont en train de parler du «principe de la subsidiarité» de la C.E. pour bloquer les nouveaux règlements jugés trop stricts de la Commission.

Le principe de la subsidiarité établit qu'on devrait seulement entamer une action juridique au niveau de la C.E. lorsque l'on peut démontrer que l'on peut obtenir

de meilleurs résultats que les actions au niveau local. Sous ce principe, la pollution transfrontalière comme les émissions causant de la pluie acide peut être prise en main plus efficacement au niveau de la C.E. que localement, ce qui est susceptible d'être prouvé.

Le responsable de Bruxelles mentionne qu'une taxe envisagée de la C.E. sur le carbone/énergie équivalente à 10 \$ américains par baril de pétrole a fini par s'éteindre à cause des plaintes en provenance de certains États membres qui déclarent qu'elle va à l'encontre du principe de la subsidiarité. (La

Suède, la Norvège et la Finlande ont déjà des taxes sur le carbone.) «Ceci montre qu'il y a un mouvement s'éloignant de l'harmonisation», déclarait le responsable.

Malgré le défi que présente encore l'harmonisation pour les Européens, quelques Canadiens intéressés aimeraient que nous puissions suivre leurs exemples en harmonisant les normes entre les provinces et le gouvernement fédéral. Des chefs industriels canadiens en particulier pensent qu'ils sont désavantagés concurrentiellement lorsqu'ils doivent dépenser du temps et de l'argent pour se conformer à des règlements extrêmement variables.

Pour ceux qui vendent des produits à travers le pays, il serait souhaitable qu'ils soient en mesure d'utiliser la même technologie à chacune de leurs usines», déclare M. John Dillon, partenaire principal au Conseil canadien des chefs d'entreprises à Ottawa. ☐

# Étiquetage «éco» : la prochaine étape

*En ces jours de stratégies de commercialisation mondiale et des séries de production à l'échelle du globe, un programme d'étiquetage commandité par le gouvernement pour les produits «éco» serait l'étape logique suivante—qui deviendrait multinationale.*

**L**A COMMUNAUTÉ européenne, en tant que partie de son initiative d'harmonisation, est en train de miser sur le succès des programmes à l'échelle nationale et de lancer l'éco-logo de la C.E. Les premiers produits arborant le nouveau logo—une fleur verte surmontée d'un bourgeon à 12 étoiles—apparaîtront d'ici la fin de l'année sur les étagères des magasins.

La C.E. a récemment annoncé les premiers critères pour les produits en quête de son éco-étiquette. On s'attend à ce que le programme englobe plus de 10 catégories de produits d'ici la fin de l'année et jusqu'à au moins 70 d'ici 1997. D'ici là, la C.E. espère que son programme unifié remplacera les programmes nationaux actuels des pays membres.

Cependant, l'existence des éco-étiquettes nationales longtemps établies et très reconnues telles que «angle bleu» de l'Allemagne peut s'avérer être une barrière pour une acceptation plus vaste de

diens peuvent même découvrir de nouvelles possibilités de marchés sous le nouveau système de la C.E.

M. Patrick Carson, vice-président des affaires écologiques à Loblaw International Merchants à Toronto, considère le programme standardisé de la C.E. comme l'étape suivante vers l'étiquetage écologique obligatoire en Europe. «Au fur et à mesure que l'on observe l'épuisement des ressources fondamentales telles que l'eau et l'air, ce que nous allons trouver est que la C.E. forcera tous les produits importés à satisfaire les normes écologiques les plus strictes.»

Tandis que M. Carson s'attend à ce que la poussée vienne principalement des jeunes au sujet du respect de l'environnement, il prédit que le protectionnisme sera la force motrice principale à la suite d'une stagnation économique prolongée et du chômage.

«L'éco-étiquette peut être utilisée subtilement comme une barrière commerciale», dit-il. «C'est un moyen formidable pour protéger votre marché du travail en réduisant les importations.»

En vertu du programme de la C.E., les autorités nationales ont pleins pouvoirs pour approuver les demandes d'approbation des étiquettes pour des produits satisfaisant les critères de la C.E. mutuellement décrétés, bien que d'autres pays de la C.E. aient une période de 30 jours pour soulever toute objection. Une fois que ces obstacles sont franchis, la société a

le droit d'arborer le logo de la C.E. sur le produit dans tous les pays membres.

Les premiers critères pour l'éco-logo de la C.E. se sont appliqués aux lave-vaisselle et aux laveuses. D'autres produits, qui sont en cours d'approbation ou le sont déjà, comprennent les ampoules électriques, les serviettes en papier, le papier de toilette, les détergents, les peintures et les vernis, et les réfrigérateurs.

C'est trop tôt pour connaître la rapidité du processus d'harmonisation.



**Le nouveau éco-logo de la Communauté européenne—Les toutes premières normes communes pour l'étiquetage des produits respectueux de l'environnement qui s'appliquent à l'échelle multinationale.**

sation sur la scène nord-américaine quant à l'éco-étiquetage, mais quelques discussions préliminaires ont eu lieu entre les programmes de Choix environnemental du Canada et de «Green Seal» des États-Unis, et l'éco-étiquetage fut mentionné dans les négociations parallèles sur l'environnement de l'ALENA en tant que sujet possible d'attention.

Un responsable de Choix environnemental a été envoyé temporairement pour mandat d'aider Green Seal dans son organisation et son fonctionnement. Ceci pourrait être le commencement d'une relation plus étroite entre les deux programmes, selon M. John Polak, directeur du programme de Choix environnemental à Environnement Canada. Pour sa part, Choix environnemental a cinq ans d'expérience à son crédit et revendique plus de 150 détenteurs de permis et 750 produits.

Bien que l'on ne sache pas quelle direction le futur va prendre, M. Polak envisage la possibilité d'une certaine forme de réciprocité entre les deux projets. En termes pratiques, ceci signifierait un accord selon lequel un produit approuvé selon Choix environnemental serait octroyé le Green Seal, et vice versa. Ceci pourrait engendrer des possibilités importantes pour les détenteurs de permis de Choix environnemental dans le marché écologique en plein essor aux É.-U. ☐





prendre les DEVANTS

L'an prochain débutera la compilation d'informations sur les rejets de substances potentiellement dangereuses dans le cadre de l'Inventaire national des rejets polluants (INRP) d'Environnement Canada. Chaque année, des milliers d'installations appartenant à des sociétés ou à des organismes gouvernementaux devront fournir des données sur les rejets dans l'environnement de 178 substances chimiques, y compris des métaux.

# Pour éviter la réglementation

**A**NNONCÉ DANS le Plan vert comme une mesure visant à améliorer les connaissances sur la nature et la quantité des substances potentiellement toxiques rejetées dans l'air, les eaux et les sols au Canada, l'INRP marque un changement majeur de stratégie en matière de protection de l'environnement : le passage de la réglementation (commander et contrôler) à l'action volontaire motivée par l'image ou la perception du public. L'INRP représente une mesure novatrice pour remplacer la réglementation, en ce qu'il donne aux sociétés canadiennes une occasion de montrer aux consommateurs de leurs produits et de leurs services qu'elles se comportent en bons citoyens.

## Les consultations d'abord

SUIVANT UNE DÉCISION d'Environnement Canada d'appliquer une approche axée sur la consultation pour la conception de l'INRP, un processus de recherche de consensus auquel ont participé pleinement des représentants de l'industrie canadienne a été établi. Plus précisément, l'INRP a été conçu par un comité consultatif multilatéral formé de représentants des gouvernements, de l'industrie, de syndicats et de groupes environnementaux qui ont formulé des lignes directrices et suggéré les modalités pour les rapports qui sont l'élément essentiel de l'INRP. Le comité a consulté le public avant de présenter son rapport final au ministre de l'Environnement en décembre 1992. Dans ce rapport,

il reconnaît le besoin d'informations détaillées, accessibles au public, sur les rejets de substances polluantes.

Un certain nombre de groupes industriels ont appuyé activement l'INRP, estimant que l'inventaire aidera les gouvernements à cerner les priorités en matière de réglementation environnementale et encouragera les entreprises à réduire volontairement la pollution. L'expérience de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques (ACFPC), qui avait déjà établi un programme de rapports volontaires appelé «Plan directeur national pour la réduction des émissions», a été très utile lors de la conception de l'INRP.

Peter Baltais, conseiller en réglementation à la division des produits d'Imperial Oil et responsable de la question de l'INRP à l'Institut canadien des produits pétroliers, appuie le processus de consultation multipartite parce qu'il a permis à Environnement Canada de prendre en considération d'autres points de vue avant que tout ne soit coulé dans le béton. Il a aussi donné à toutes les parties l'occasion d'échanger des idées et d'apprendre à mieux se comprendre. Pour M. Baltais, un défi majeur du programme sera de communiquer l'information sur l'INRP aux pollueurs et d'enseigner à ceux-ci à respecter les exigences du programme.

## Les exigences

À COMPTER DE 1994, TOUTES les installations qui fabriquent, importent, traitent ou utilisent

plus de 10 000 kilogrammes d'une substance visée devront produire un rapport pour l'INRP si elles comptent 10 employés ou plus travaillant au total plus de 20 000 heures par année. Certaines installations seront exemptées, soit parce qu'elles ne répondent pas aux conditions fixées, qu'elles auraient des difficultés exceptionnelles à produire les renseignements demandés ou qu'il est plus pratique de recourir à d'autres méthodes pour obtenir ces renseignements. Les rejets des secteurs exemptés seront estimés par Environnement Canada et seront indiqués dans le rapport annuel de l'INRP.

D'après Gordon Pope, conseil spécial d'Environnement Canada concernant l'INRP, les sociétés voudront se servir de l'inventaire pour comparer leurs performances environnementales et pourraient ainsi être encouragées à réduire volontairement leurs rejets.

Bruce Walker, président de STOP, un groupe montréalais de particuliers voué à la lutte contre la pollution, pense également que les données de l'INRP amèneront les pollueurs à réduire volontairement leurs rejets mais aussi qu'elles inciteront les autorités compétentes à tous les niveaux à adopter les règlements qui s'imposent. Les pollueurs voudront faire en sorte que le rapport de chaque année fasse voir une amélioration par rapport à l'année précédente.

En outre, grâce à l'information recueillie par l'inventaire, il sera plus facile de déterminer les priorités en matière de dépollution, de suivre la réduction des rejets et d'accroître les connaissances du public concernant les rejets de substances potentiellement toxiques. Comme l'a souligné Gordon Pope, c'est beaucoup plus efficace que l'approche réglementaire, l'industrie est mieux en

Un programme semblable aux É.-U. a reçu les honneurs pour avoir incité l'industrie à réduire les émanations potentiellement toxiques par un pourcentage remarquable de 33 % entre 1988 et 1991.

mesure de déterminer où elle peut appliquer le plus efficacement ses ressources afin de réduire la pollution.

Afin d'alléger le plus possible le fardeau qu'impose à l'industrie la production des rapports, le gouvernement fédéral, dans une deuxième phase, travaille à l'harmonisation des exigences de l'INRP et d'autres inventaires provinciaux des rejets. Pour des raisons évidentes, le «guichet unique» en matière d'environnement est un souhait majeur de l'industrie.

M. Pope et d'autres fonctionnaires qui s'occupent de l'INRP ont eu récemment des discussions avec l'Australie, la Hongrie, le Mexique et d'autres pays intéressés à connaître l'approche novatrice canadienne de consultation pour la conception d'inventaires des rejets. En vue de répondre à la recommandation du Sommet de la Terre (Action 21) d'établir de tels inventaires nationaux, le groupe sur la prévention et le contrôle de la pollution de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a étudié un plan de travail pour la promotion de ces inventaires dans les pays membres. Le Canada, grâce à son travail sur l'INRP, peut apporter une contribution utile aux discussions internationales à ce sujet.

## L'expérience américaine

D'APRÈS L'EXPÉRIENCE américaine, les sociétés canadiennes visées par l'INRP verront probablement un intérêt à réduire leurs rejets pour protéger leur image de bon citoyen soucieux de l'environnement.

Le Toxic Release Inventory (TRI) établi il y a six ans aux États-Unis, dont on s'est inspiré dans la conception du programme canadien, a été considéré comme le grand responsable de la diminution remarquable de 33 % des rejets accomplie par l'industrie américaine entre 1988 et 1991. De 1990 à 1991, les rejets des substances visées par le TRI ont diminué de 9 %. Établi dans le cadre de la législation sur l'accès à l'information (Community Right-to-Know), le TRI est maintenant bien reconnu comme instrument de mesure des progrès réalisés localement et nationalement par l'industrie américaine en matière de réduction des rejets potentiellement toxiques et de protection de l'environnement.

D'après Eileen Fesco de l'Office of Pollution Prevention and Toxicity (Environmental Protection Agency (EPA)), le programme a reçu un accueil très favorable. Il serait probablement l'un des plus efficaces que l'EPA a mis sur pied pour promouvoir la prévention de la pollution.

Suite à la page suivante. L'INRP

**TerraScope** fournit aux décideurs canadiens les toutes dernières nouvelles et des analyses sur les affaires écologiques internationales. Il est publié sur une base trimestrielle pour la Direction des relations internationales d'Environnement Canada par élaboration synergique. Toronto. Les opinions exprimées ne représentent pas nécessairement celles d'Environnement Canada ou du Gouvernement du Canada. TerraScope est imprimé à 100 % de papier recyclé sur du papier recyclé à 50 % et composé de déchets post-consommation à 100 %. Veuillez faire circuler cet exemplaire parmi des collègues intéressés lorsque vous aurez terminé de le lire. Les articles peuvent être reproduits et cités sans permission, pourvu que la mention de la source, c.-à-d., TerraScope et d'Environnement Canada, ainsi que de renseignements ou pour ajouter des noms ou pour apporter des changements à la liste d'envoi, veuillez écrire ou téléphoner au Rédacteur en chef, TerraScope, Direction des relations internationales, Environnement Canada, Hull (Québec), Canada K1A 0H3, télécopieur (819) 953-7025. ISSN 1195-3942

De très grosses sociétés américaines, embarrassées de voir qu'elles étaient parmi les plus polluantes, ont pris rapidement des mesures pour réduire leurs rejets. Par exemple, le fabricant de produits chimiques Monsanto, dont le siège se trouve à St. Louis (Missouri), s'est engagé pour 1993 à réduire ses émissions atmosphériques des substances chimiques visées par le TRI de 90 % par rapport à leurs niveaux en 1987. Dans ce cas, le TRI a même eu des répercussions internationales. Monsanto s'étant engagé à en faire autant dans ses installations outre-mer.

Charles Malloch, directeur responsable des questions réglementaires à Monsanto, a déclaré que la société avait amélioré son image en réagissant rapidement. Sa stratégie proactive lui a valu plus de commentaires positifs que négatifs des groupes d'intérêt public.

Des programmes similaires de réduction de la pollution ont été annoncés par d'autres sociétés importantes, comme DuPont, Rhône-Poulenc et Union Carbide.

Les exigences du programme canadien sont similaires à celles du programme américain en ce qui a trait aux rapports. Au Canada, toutefois, l'INRP vise une gamme

plus étendue de polluants, et la compilation des données se fera électroniquement, ce qui permettra d'éviter les erreurs de transcription et d'accélérer la publication des données. Les utilisateurs (installations industrielles, commerces, municipalités et établissements) des 178 substances visées par l'INRP devront estimer les quantités de celles-ci qu'ils libèrent dans l'environnement et communiquer ces données.

La liste des substances visées par le TRI a servi de point de départ pour l'établissement de la liste de l'INRP. Plusieurs substances qui n'existaient pas ou n'étaient produites qu'en très faibles quantités au Canada n'ont toutefois pas été retenues. L'information recueillie par le gouvernement sera accessible au public électroniquement ou par téléphone. Le rapport annuel sur l'INRP attirera l'attention sur les municipalités, les installations et les sociétés ayant eu les rejets et les transferts les plus élevés.

Les sociétés peuvent demander que certaines données stratégiques restent confidentielles, mais il ne faudra pas oublier que l'objectif officiel de l'INRP est de rendre publique toute l'information sur les rejets de polluants.

La perception du public fera ensuite son œuvre. ☉

## Mexique

Suite de la page 2

départ de Eco Equipement, mentionne que les sociétés canadiennes françaises ont un avantage langagier et culturel sur les autres sociétés pour pénétrer le marché mexicain. «La mentalité se rapproche de la nôtre», dit-il.

En plus de Zenon et Eco Equipement, un groupe à ramifications assez souples de sociétés canadiennes en environnement, réuni par le Centre de technologie en eaux usées (WTC) situé à Burlington (Ontario), est aussi appelé pour jouer un rôle dans les principaux projets en traitement des eaux usées au Mexique.

Les sociétés participant à cette entreprise espèrent devenir les principaux fournisseurs de services de planification, de technologie, de matériel, d'exploitation et de formation en traitement des eaux usées pour les clients telles les municipalités et les industries au Mexique. En vertu de l'Accord canado-mexicain de coopération en matière de l'environnement, le WTC a effectué sa première incursion dans le pays au début de cette année et a obtenu plusieurs contrats pour fournir des programmes de formation, des

logiciels pour ordinateurs et des services de conseils.

«Nous utilisons la formation comme un cheval de Troie», déclare M. John Neate, chef d'exploitation du WTC. En fournissant des programmes de formation, le WTC espère créer un réseau de contacts et des alliances à long terme au Mexique, et sensibiliser ses clients à la technologie et à l'expertise disponibles chez des fournisseurs canadiens. Ceci exige l'établissement des liens de partenariat avec des sociétés locales et un travail de collaboration étroite avec le gouvernement mexicain.

Par exemple, le WTC est en train d'aider le gouvernement mexicain à élaborer des directives de politique à suivre pour la restitution d'emplacements contaminés et de dépôts de vidanges. «Ces contrats ne rapportent pas beaucoup d'argent, mais ils établissent des relations», de dire M. Neate.

Le cheval de Troie du WTC prend la forme d'un programme informatique, connu sous le nom de Simulateur à usage général, ou GPS-X, conçu par Hydromantis Inc. située à Hamilton (Ontario). Le GPS-X valant 40 000 \$ américains est un simulateur d'usine de traitement utilisé comme un outil de soutien décisionnel pour aider dans la conception et l'exploitation

d'usines de traitement d'eaux usées.

«Le gouvernement a identifié le logiciel que nous livrons comme la norme de facto pour la conception, l'exploitation et le contrôle des usines de traitement», a mentionné M. Alan Smith, directeur administratif de Hydromantis. D'après ses prévisions, les ventes devraient se situer entre 10 et 12 programmes GPS-X au Mexique dans les deux prochaines années et il est déjà en train de travailler sur des possibilités de vente dans d'autres pays de l'Amérique latine avec des problèmes semblables.

En plus du marché d'usines de traitement pour les municipalités, le WTC se concentre sur le traitement des eaux chez les fabricants mexicains de pièces automobiles. Cette stratégie est basée sur la croissance rapide du secteur automobile du Mexique et sur sa capacité de payer.

Il semble que la stratégie et la planification à long terme du WTC et des autres sociétés au Mexique vont créer plusieurs millions de dollars de plus en revenus en exportations pour l'industrie canadienne dans le domaine écologique et leur permettre de se frayer un passage pour d'autres pénétrations dans le marché de l'Amérique latine en plein essor. ☉

# TerraScope

Bulletin trimestriel  
des affaires écologiques  
internationales

B R È V E S N O U V E L L E S

**Orientation vers l'écologie** Au cours d'un discours au Environmental Business Council à Washington en juin 1993, le secrétaire américain du Commerce, M. Ron Brown, a dit que la «technologie écologique est prête à devenir l'un des secteurs industriels les plus forts en Amérique». Il estime que la demande mondiale pour cette technologie «atteindra probablement 300-500 milliards de dollars américains par an au cours de la prochaine décennie». Il a même ajouté que «l'Allemagne et le Japon se sont déjà engagés à donner de l'expansion à leurs industries technico-écologiques par l'entremise d'un commerce accru. Nous devons élarger leurs efforts.»

## Grands espoirs pour les exportations écologiques

Un sondage récent «Environmental Monitor» de Environics auprès de 1 500 Canadiens a indiqué qu'on s'attendait beaucoup du rôle que les exportations écologiques allaient jouer. Une sur deux personnes interrogées pensait que les exportations écologiques joueraient un rôle très important dans l'ensemble des exportations du Canada au cours des dix prochaines années.

## Les États-Unis se basent sur l'expérience de la Table Ronde du Canada

Le 14 juin 1993, le président Clinton a annoncé la formation du Conseil présidentiel sur le développement durable, dont le modèle ressemble étroitement à la Table Ronde nationale sur l'environnement et l'économie du Canada. Le Conseil, composé de 25 membres, concentrera ses efforts principalement sur la recommandation de politiques dirigées vers une stratégie nationale des États-Unis pour un développement durable. M. David Buzzelli de Dow Chemical, un vétéran des Tables Rondes du Canada et de l'Ontario, a été nommé coprésident du Conseil, conjointement avec M. Jonathan Lash du World Resources Institute.



POSTE

MAIL

Société canadienne des postes - Canada Post Corporation

Post fact

Nbre

Blk

0228255098

